

der Gewerkschaft kaufmännischer Angestellten Oberschlesiens (D. H. V.)

Nummer 3 | Kattowitz, den 1. März 1934. | 9. Jahrgang

DHV-er auf zur Jahreshauptversammlung nach Tarnowitz am 4. März d. Js.

Drunten tief in Schlesiens Gauen
liegt ein Städtchen, weltentrückt,
das bei sinnigem Beschauen
immer wieder mich entzückt.

Schmale Stege, enge Giebel,
Marktplatz mit dem Laubengang,
manche traute Schänkenstübel
beut dem Zecher Labetrank.



Rings Dich schmucke Höhen grüßen,
Gärten Dir im Schoße blüh'n;
Es umkränzen Dich zu Füßen
Flur- und Feld- und Waldesgrün.

Städtchen mein, in Haus und Hütte
birgst Du manches treue Herz,
alte bied're Schlesiersitte
und in Schächten reiches Erz.

Sei gegrüßt in alter Treue
mit der Heimatgrüße mir,
magst Dich schlichter Ehr erfreuen
Freie Bergstadt für und für.

Dieses Lied, dessen Text von dem in Oberschlesien bekannten Dichter, Lehrer Niedurny verfaßt und später von dem oberschlesischen Komponisten A. Scorra vertont wurde, stellt die Ortsgruppe Tarnowitz ihrer Einladung voraus. Sie erwartet alle Freunde im DHV. am Sonntag, den 4. März in Tarnowitz und grüßt schon vorher alle mit einem herzlichen Glückauf!

Die Ortsgruppe Tarnowitz.

Alle Mitglieder unserer Gewerkschaft nehmen an der Generalversammlung am 4. 3. in Tarnowitz teil.

Unsere Ortsgruppe Tarnowitz hat alle unsere Mitglieder nach der alten freien Bergstadt aufs herzlichste eingeladen. Wir müssen alle, im DHV. vereinte Berufskameraden dieser Einladung Folge leisten, zumal wir zum ersten Male seit Bestehen unseres Verbandes in dieser Stadt tagen.

Es gilt daher, in aller Oeffentlichkeit zu bekunden, daß wir auf dem Posten sind und die Stärke besitzen, alle Anstürme, von allen Seiten her, abzuwehren.

Unsere Arbeitstagungen stehen unter dieser Parole.

Wir führen durch:

Am Sonntag, den 4. März 1934 in Tarnowitz, Deutsches Privatgymnasium:

Vormittags 11 Uhr im Zeichensaal

Mitarbeiterbesprechung,

an der alle unsere Ehrenamtsinhaber und Mitarbeiter, also die gesamte Führerschaft teilnimmt. Anschließend gemeinsame Mittagstafel und Spaziergang durch die Stadt.

Nachmittags 3,15 Uhr im Musiksaal

Jahreshauptversammlung.

Tagesordnung:

1. Jahresbericht für das Jahr 1933.
2. Rechnungslegung.
3. Bericht der Kassenprüfer und Entlastung des Hauptvorstandes.
4. Wahl des Hauptvorstandes.
5. Satzungsänderungen.
6. Anträge und Verschiedenes.

Anschließend Schlußwort des Bezirksvorstehers, Kollegen Wustmann.

Die Tagung wird umrahmt durch Vorträge unseres DHV.-Männerchors Königshütte.

Abends 7,30 Uhr in der Aula

Deutscher Abend,

veranstaltet von der Ortsgruppe Tarnowitz, ausgestaltet vom Bund der Kaufmannsjugend der Gewerkschaft, den Musikergilden unseres Kreisgebietes und unserem Männerchor Königshütte.

Im Rahmen dieses deutschen Abends werden u. a. vorgetragen:

Sprechchöre, Scharlieder, Musikvorträge der Musikergilden, Gesangsvorträge unseres Männerchores und ein Laienspiel von unserer Jungmannschaft.

Zum Deutschen Abend sind auch die Angehörigen unserer Kollegen herzlichst eingeladen.

Unsere Veranstaltungen in Tarnowitz müssen wir alle zu einer eindrucksvollen Kundgebung gestalten.

Jeder Berufskamerad betrachte es als Ehrenpflicht, pünktlich zur Stelle zu sein.

Kattowitz, den 1. März 1934.

Der Hauptvorstand

Deutschlands Außenhandel im Jahre 1933.

Schlechte Propheten wußten es ganz genau, daß mit der Uebernahme der politischen Macht durch die neue Bewegung die deutsche Wirtschaft in kürzester Zeit den Abgrund hinabstürzen würde, an dessen Rand diese gleichen Propheten sie gebracht hatten. Für den deutschen Außenhandel galt das ganz besonders. Wer sollte die Erzeugnisse eines neuen Deutschlands kaufen? Dem deutschen Bauern sollte geholfen werden, die ganz besondere Pflege des deutschen Binnenmarktes hatte die neue Bewegung als dringend notwendig herausgestellt, die überflüssige Lebensmitteleinfuhr wurde gegeißelt — wie sollte da noch an Außenhandel zu denken sein!

An Bemühungen, den deutschen Außenhandel lahmzulegen, hat es denn auch tatsächlich nach dem 30. Januar 1933 nicht gemangelt. Wir erinnern uns der maßlosen Boykotthetze, die, von Teilen des Auslandes unter Führung der Juden organisiert, schlimme Folgen für die deutsche Wirtschaft zu bringen drohte. Erschwerend kommen hinzu: das Valutadumping vieler am Außenhandel beteiligten Staaten, das Erstarken besonders des japanischen Wettbewerbs, die den Austausch im alten Sinne hemmenden Devisenverordnungen der verschiedensten Länder, die außerordentlich starken Bemühungen fast aller Staaten, sich von der Einfuhr weitgehend unabhängig zu machen, und vieles andere mehr.

Trotzdem sind keine stürmischen Veränderungen der Zahlengrößen unseres Außenhandels im Jahre 1933 zu verzeichnen. Schon seit Jahren nimmt, entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung in der ganzen Welt, der Umfang des deutschen Außenhandels insgesamt ab. Dabei stimmt die Höhe der Abnahme im Verhältnis ungefähr mit der Abnahme des gesamten Welthandels überein. Auch in diesem Jahre hat sich die Abwärtsentwicklung noch etwas weiter fortgesetzt. Von 4666 Millionen RM. ist die Einfuhr auf 4204 Millionen RM. gesunken. Die Ausfuhr fiel von 5739 Millionen RM. auf 4871 Millionen RM. Wertmäßig ist demnach die Einfuhr seit dem vorigen Jahr etwa um 10 v. H. zurückgegangen. Dabei ist mengenmäßig eine Steigerung zu verzeichnen, die vor allen Dingen auf erhöhte Rohstoffeinfuhr zurückzuführen ist. Der wirkliche Rückgang der Ausfuhr ist nicht so bedeutend wie es aus den Zahlenangaben hervorzugehen scheint. Die Preise unserer Ausfuhrerzeugnisse sind im Laufe des Jahres noch gefallen. Die Ausfuhrmenge ist demnach von der Menge des Jahres 1932 nicht so weit entfernt, wie es aus den Wertangaben hervorzugehen scheint. Beträgt die Schrumpfung des Wertes der Ausfuhr etwa 16 v. H., so ist mengenmäßig nur ein Rückgang von etwa 6 v. H. festzustellen. Diese verschiedenartige Entwicklung zeigt sich sehr deutlich am deutschen Fahrradexport, der übrigens gegenüber dem Vorjahre eine Steigerung erfahren hat. Es bedurfte von Januar bis November 1933 einer mengenmäßigen Steigerung der Ausfuhr um 19. v. H., um eine Wertsteigerung von nur 8 v. H. zu erreichen. Ein einleuchtendes Bild von den sinkenden Preisen der deutschen Ausfuhr!

Die Hilfe für die deutsche Landwirtschaft ist im ersten Jahr der Aufbauarbeit angesetzt worden. Damit ist ein Schritt weiter getan auf dem Weg zur Verstärkung der landwirtschaftlichen Lebensgrundlage unseres Volkes. Die Zahlen des deutschen Außenhandels sprechen in dieser Beziehung eine sehr deutliche Sprache. Lebensmittel und Getränke im Werte von 1082 Millionen RM. wurden eingeführt. Fast viermal so viel haben wir noch 1928 in Deutschland eingeführt und selbst gegenüber dem Jahre 1932 ist es gelungen, die damalige Einfuhrzahl von 1527 Millionen RM. für Lebensmittel und Getränke um ein Drittel zu senken. — Gegenüber dem Vorjahr wurde weiterhin im Jahre 1933 die Einfuhr von Fertigwaren um 57 Millionen RM. gesenkt. Gestiegen ist allein die Rohstoffeinfuhr, und zwar um 9 Millionen RM. Ist an sich schon unsere Einfuhr auf einen Tiefstand angelangt, der nur schlecht noch unterboten werden kann, so wird ganz bestimmt die Rohstoffeinfuhr die Tendenz haben, in Zukunft zu steigen. Erhöhter Rohstoffbedarf trat ganz besonders in den letzten Monaten dadurch auf, daß die Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen sich in erhöhter Produktion auswirkten. Mit der weiteren günstigen Entwicklung der deutschen Wirtschaft wird deshalb eine Steigerung der Rohstoffeinfuhr und damit eine Steigerung der deutschen Einfuhr insgesamt verbunden sein.

Sieht man unter diesem Gesichtspunkt den erzielten Außenhandelsüberschuß von 667 Millionen RM., so wird uns klar, daß wir diese Höhe nur dann halten können, wenn wir in der Lage sein werden, entsprechend der voraussichtlich steigenden Einfuhr unsere Ausfuhr voranzutreiben. Es ist schwer, die Aussichten jetzt schon zu bestimmen. Mancherlei Hemmnisse stellen sich unseren Absichten in den Weg. Von den Valuta- und Devisenschwierigkeiten haben wir schon kurz gesprochen. Es kommt hinzu, daß die handelspolitische Lage keineswegs erfreulich ist; eine Fülle von Aufgaben harrt noch der Lösung. Denken wir allein an die Schwierigkeiten in den deutsch-französischen Handelsbeziehungen, so wird klar, daß noch mancher zähe Kampf auszukämpfen sein wird, ehe eine Beruhigung und Klarheit der handelspolitischen Beziehungen eintritt. Erfreulich waren allerdings die Vereinbarungen mit der Schweiz, Holland, Polen und Chile, und es liegen hier schon Ansätze zu einer Klärung der Verwirrungen vor. Jedenfalls dürfen wir die Hoffnung haben, daß eine solche Klarheit über kurz oder lang kommen wird, weil sich mehr und mehr die Erkenntnis durchsetzt, daß es darauf ankommt, zunächst einmal im eigenen Hause Ordnung zu schaffen, um dann an die außenhandelspolitischen Fragen mit um so größerer Sicherheit heranzugehen zu können.

Mit zähem Eifer werden wir in Deutschland versuchen müssen, durch Steigerung der Ausfuhr den Außenhandelsüberschuß wenigstens zu halten. Dahin mit allen Kräften zu wirken ist notwendig, um unseren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können, die uns durch die Umschuldung der Reparationszahlungen auf ausländische Privatgläubiger entstanden sind. Eine andere Möglichkeit, diese Schulden zu begleichen, als über den Weg des Ausfuhrüberschusses, gibt es nicht. Dabei ist zu bedenken, daß wir den Ueberschuß der Handelsbilanz nicht in voller Höhe in die Zahlungsbilanz übernehmen können. Bei dem Jahresüberschuß von 667 Millionen RM. ergibt sich ein monatlicher Ausfuhrüberschuß in Höhe von 56 Millionen RM. Nach Aussagen der Reichsbank sind zum Beispiel in den Monaten Juli bis November mehr als 60 v. H. dieses Betrages nicht in Form von Devisen eingegangen, vielmehr wurden in dieser Höhe im Ausland befindliche deutsche Schuldtitel wie Scrips, Sperrmark usw. abgelöst. Zur Förderung unserer Ausfuhr waren wir auf diesen Weg angewiesen. Durch den geringen Eingang an Devisen hat sich dann als auch notwendig herausgestellt, die Transferquote für Zinszahlungen nach dem Ausland auf 30 v. H. herabzusetzen.

Die Renten der Angestellten-Versicherung in Deutschland.

Seit dem 1. Januar 1934 werden die Renten der Angestelltenversicherung in anderer Form berechnet als bisher. Das Gesetz vom 7. Dezember 1933 (vgl. Deutsche Handels-Wacht Nr. 23-24 vom 20. 12. 1933, S. 332) verfolgt das Ziel, Beiträge und Leistungen der Angestelltenversicherung so in Einklang zu bringen, daß nicht nur die gegenwärtigen, sondern auch die in ferner Zukunft fällig werdenden Verpflichtungen voll gedeckt sind. Die laufenden und bis zum 1. Oktober 1933 beantragten Renten erfahren gegenüber den bisherigen Vorschriften keine Kürzung. Nur für die nach dem 1. Januar 1934 bewilligten Renten tritt eine Schmälerung ein; sie beläuft sich auf durchschnittlich etwa 7 v. H.

Die Renten gliedern sich in Ruhegeld, Witwen-, Witwer- und Waisenrenten. Daneben gewährt die Reichsversicherungsanstalt für Angestellte (RfA) noch andere Leistungen, wie Beitragserstattungen und Heilverfahren. Ruhegeld erhält der Versicherte, der das Alter von 65 Jahren vollendet hat oder durch körperliche Gebrechen oder wegen Schwäche seiner körperlichen und geistigen Kräfte zur Ausübung seines Berufes dauernd unfähig ist. Berufsunfähigkeit ist dann anzunehmen, wenn die Arbeitsfähigkeit auf weniger als die Hälfte derjenigen eines körperlich und geistig gesunden Versicherten von ähnlicher Ausbildung und gleichwertigen Kenntnissen und Fähigkeiten herabgesunken ist. Auch der Versicherte, der nicht dauernd berufsunfähig ist, aber während 26 Wochen ununterbrochen berufsunfähig gewesen ist, erhält für die weitere Dauer der Berufsunfähigkeit Ruhegeld. Schließlich wird — für die weitere Dauer der Arbeitslosigkeit — Ruhegeld dem Versicherten gewährt, der das 60. Lebensjahr vollendet hat und seit mindestens einem Jahre ununterbrochen arbeitslos ist. Ein weiterer Bezug von Krisenunterstützung neben diesem Ruhegeld ist möglich, wird aber in den meisten Fällen nicht in Frage kommen, da bei der Beurteilung der Hilfsbedürftigkeit auch die Höhe des Ruhegeldes angerechnet wird.

Witwenrente erhält — ohne Rücksicht auf Erwerbsfähigkeit, Alter oder Bedürftigkeit — die Witwe eines verstorbenen Versicherten; der Witwer einer verstorbenen Versicherten kann aber nur dann in den Genuß der Rente kommen, wenn die Versicherte den Lebensunterhalt für sich und ihre Familie ganz oder überwiegend bestritten hat und der Witwer erwerbsunfähig und bedürftig ist.

Zeitweiser für Sonntag, den 4. März 1934

in **Tarnowitz,** Deutsches Privatgymnasium

Vormittags 11 Uhr:
Mitarbeitertagung für alle Ortsgruppen- und Vorstandsmitglieder und Ehrenamtsinhaber.

Nachmittags 3,15 Uhr:
Jahreshauptversammlung für alle Mitglieder unseres Verbandes.

Abends 7,30 Uhr:
Deutscher Abend für alle Mitglieder und deren Angehörige.
Mitgliedsausweise sind mitzubringen.

Waisenrente erhält jedes Kind eines verstorbenen Versicherten bis zum vollendeten 15. Lebensjahr; befindet sich das Kind noch in der Schul- oder Berufsausbildung oder ist es infolge körperlicher oder geistiger Gebrechen nicht in der Lage, sich selbst zu unterhalten, so wird die Waisenrente weitergewährt, keinesfalls aber über das 18. Lebensjahr hinaus.

Für den Bezug einer Rente ist grundlegende Voraussetzung, daß die Wartezeit erfüllt und die Anwartschaft aufrechterhalten wurde. Die Wartezeit beträgt im allgemeinen 60 Beitragsmonate. Sind weniger als 60 Beitragsmonate auf Grund der Versicherungspflicht nachgewiesen, so dauert die Wartezeit 120 Beitragsmonate; beim Altersruhegeld nach Vollendung des 65. Lebensjahres gilt eine Wartezeit von 180 Beitragsmonaten.

Für die Aufrechterhaltung der Anwartschaft ist zu beachten: Alle bis zum 31. Dezember 1925 erworbenen Anwartschaften gelten als aufrechterhalten, ohne Rücksicht auf die Zahl der in den einzelnen Jahren geleisteten Beiträge. Vom 1. Januar 1926 bis zum 31. Dezember 1933 ist die Antwartschaft dann aufrechterhalten, wenn der Versicherte vom 2. bis zum 11. Kalenderjahr seiner Versicherung jährlich mindestens 8 Beitragsmonate und vom 12. Kalenderjahr seiner Versicherung an jährlich mindestens 4 Beitragsmonate nachweisen kann. Ab 1. Januar 1934 müssen von dem Kalenderjahr ab, das dem Jahr folgt, in dem der erste Beitrag entrichtet wurde, mindestens jährlich 6 Beitragsmonate nachgewiesen werden. Dabei gelten als Beitragsmonate auch solche Monate, während deren gewisse Ersatzzeiten bestanden haben, zum Beispiel Krankheit, wenn das Arbeitsentgelt nicht weiterbezogen wurde, der Besuch einer staatlich anerkannten Lehranstalt, Kriegsdienstzeiten. Vom 1. April 1933 an werden auch die Monate als Ersatzzeit gerechnet, während deren ein versicherter Angestellter arbeitslos war und Arbeitslosen- oder Krisenunterstützung bezogen hat oder aus der öffentlichen Fürsorge unterstützt wurde. Arbeitslose brauchen also für die Zeit, während der sie vom 1. April 1933 ab Unterstützung bezogen haben, keine Beiträge zur Angestelltenversicherung zu leisten. Sie müssen sich die Arbeitslosigkeitszeiten vom Arbeitsamt bezw. Wohlfahrtsamt bescheinigen lassen. Diese Regelung gilt aber nicht für solche Arbeitslose, die keinerlei Unterstützung beziehen, also nicht als hilfsbedürftig angesehen werden; diese müssen auch künftig Beiträge selbst kleben.

Das Ruhegeld der Angestelltenversicherung besteht seit dem 1. Januar 1934 aus einem Grundbetrag von 360 RM jährlich und aus jährlichen Steigerungsbeträgen, die nach den verschiedenen Gehaltsklassen gestaffelt sind und für jeden Beitrag gewährt werden, der seit Bestehen der Versicherung, also seit dem 1. Januar 1913, bis zum Eintritt des Versicherungsfalles geleistet wurde. Eine Ausnahme bilden hierbei nur die während der Inflationszeit geleisteten Beiträge vom 1. August 1921 bis zum 31. Dezember 1923, für die kein Steigerungsbetrag gewährt wird. Für die Rentensteigerung rechnen auch Kriegsdienstzeiten, wenn vor Antritt des Kriegsdienstes Beiträge geleistet worden sind. Als Steigerungsbeträge werden gewährt:

in der Gehaltsklasse	A	0,25 RM
„ „ „	B	0,50 „
„ „ „	C	1,— „
„ „ „	D	1,50 „
„ „ „	E	2,— „
„ „ „	F	2,50 „
„ „ „	G	3,— „
„ „ „	H	4,— „
„ „ „	I	6,— „
„ „ „	K	8,— „

Der Unterschied, der früher zwischen den vor und den nach der Inflation geleisteten Beiträgen gemacht wurde, ist also jetzt fortgefallen. Für jedes Kind des Ruhegeldempfängers, das das 15. Lebensjahr bezw. unter denselben Voraussetzungen wie bei der Waisenrente, das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, wird ein Kinderzuschuß von 90 RM jährlich gewährt.

Berechnungsbeispiel für einen Angestellten mit zwei Kindern:

			Steigerungssatz	
1. 1. 13—31. 3. 13:	3 Beiträge	Klasse A	0,25 RM	0,75 RM
1. 4. 13—31. 5. 13:	2 „	„ B	0,50 „	1,— „
1. 6. 13—30. 9. 13:	4 „	„ C	1,— „	4,— „
1. 10. 13—31. 10. 13:	1 „	„ D	1,50 „	1,50 „
1. 11. 13—31. 12. 13:	2 „	„ E	2,— „	4,— „
1. 1. 14—31. 3. 14:	3 „	„ F	2,50 „	7,50 „
1. 4. 14—31. 1. 15:	10 „	„ G	3,— „	30,— „
1. 2. 15—31. 10. 16:	21 „	„ H	4,— „	84,— „
1. 11. 16—31. 7. 21:	57 „	„ I	6,— „	342,— „
1. 8. 21—31. 12. 23:	verschiedene Klassen			—,— „
1. 1. 24—31. 12. 25:	24 Beiträge	Klasse D	1,50 „	36,— „
1. 1. 26—28. 2. 27:	14 „	„ E	2,— „	28,— „
1. 3. 27—30. 6. 30:	40 „	„ F	2,50 „	100,— „
1. 7. 30—30. 4. 32:	22 „	„ G	3,— „	66,— „
1. 5. 32—31. 12. 33:	20 „	„ H	4,— „	80,— „
				784,75 RM
zuzüglich Grundbetrag				360,— „
zuzüglich Kinderzuschuß für 2 Kinder zu je 90 RM =				180,— „
				1324,75 RM

oder monatlich 110,40 RM.

Die Witwen- bezw. Witwerrente beträgt 5/10, die Waisenrente 4/10 des Ruhegeldes, ohne Berücksichtigung der evtl. Kinderzuschüsse. Die Summe der Hinterbliebenenrenten darf die Höhe des Ruhegeldes einschließlich der Kinderzuschüsse nicht übersteigen.

Für diejenigen Versicherten, die auch Beiträge zur Invalidenversicherung gezahlt haben, ergibt sich eine besondere Regelung in dem Recht der sogenannten Wanderversicherten. Die Beiträge zur Invaliden- und Angestelltenversicherung werden hiernach für die Aufrechterhaltung der Anwartschaft und die Erfüllung der Wartezeit jetzt zusammengerechnet. Damit wird erreicht, daß diejenigen, deren Beiträge zur Invaliden- und Angestelltenversicherung allein nicht zur Erfüllung einer der beiden Wartezeiten ausreichen, überhaupt eine Leistung erhalten. Die Wartezeit in der Invalidenversicherung beträgt nämlich 250 Pflichtbeiträge, oder, wenn diese nicht nachgewiesen werden können, 500 Beitragswochen und bei der Altersrente mit 65 Jahren 750 Beitragswochen. Für die Berechnung der Renten von Wanderversicherten ist folgendes zu beachten:

Beim Eintritt eines Versicherungsfalles wird eine Leistung nur aus dem Versicherungszweige gewährt, dessen Leistungsvoraussetzungen erfüllt sind. Leistungsvoraussetzung in der Invalidenversicherung ist die Invalidität oder die Vollendung des 65. Lebensjahres. Wer nur berufsunfähig im Sinne der Angestelltenversicherung ist, oder nach Vollendung des 60. Lebensjahres mindestens ein Jahr arbeitslos ist, kann auf keinen Fall eine Leistung aus der Invalidenversicherung erhalten. Bei den Witwenrenten werden die Beiträge zur Invalidenversicherung ebenfalls nur beim Vorliegen der Invalidität oder nach Vollendung des 65. Lebensjahres berücksichtigt. Der Grundbetrag (in der Invalidenversicherung 72 RM jährlich) und der Kinderzuschuß wird aus einem der beiden Versicherungszweige nur dann voll gewährt, wenn die Wartezeit durch die in ihm entrichteten Beiträge erfüllt ist. Ist dies nicht der Fall, so wird der Grundbetrag nur zu dem Teil gewährt, der dem mit Beiträgen belegten Teil der Wartezeit entspricht. Die aus der Angestellten- und Invalidenversicherung zu gewährenden Grundbeträge oder Grundbetragsteile dürfen aber zusammen den Grundbetrag der Angestelltenversicherung nicht übersteigen. Die Steigerungsbeträge aus der Invaliden- und Angestelltenversicherung werden grundsätzlich unverkürzt gewährt, immer vorausgesetzt, daß die allgemeinen Leistungsvoraussetzungen erfüllt sind. In der Invalidenversicherung beträgt der Steigerungssatz für alle seit 1891 gezahlten Beiträge (mit Ausnahme der Zeit vom 1. 10. 1921 bis zum 31. 12. 1923):

in der Lohnklasse	I	8 Pf.
„ „ „	II	14 „
„ „ „	III	20 „
„ „ „	IV	26 „
„ „ „	V	32 „
„ „ „	VI	38 „
„ „ „	VII	44 „
„ „ „	VIII	50 „
„ „ „	IX	56 „
„ „ „	X	62 „

Wenn bei Wanderversicherten der volle Grundbetrag aus der Angestelltenversicherung zu leisten ist, so wird der Steigerungsbetrag aus der Invalidenversicherung nur insoweit gewährt, als er

bei dem Ruhegeld	12,— RM
bei der Witwer- und Witwenrente	6,— RM
bei der Waisenrente	4,80 RM

im Monat übersteigt. Sind in der Invaliden- oder der Angestellten-

versicherung nicht für mehr als 26 Wochen bezw. 6 Monate Beiträge entrichtet, so wird aus diesem Versicherungszweige keine Leistung gewährt.

Für das Verhältnis zwischen Angestellten- und knappschaftlicher Pensionsversicherung gelten ähnliche Vorschriften.

Im übrigen werden über die Einzelheiten des Rechts der Wanderversicherten noch nähere Ausführungsbestimmungen erlassen werden, die die heute auf diesem Gebiete noch bestehenden Unklarheiten beseitigen sollen. Wir werden nach Bekanntgabe dieser Ausführungsvorschriften darüber berichten und auch Rentenbeispiele geben.

Beim Zusammentreffen der Renten der Angestelltenversicherung mit anderen Leistungen, wie Krankengeld von mindestens einmonatiger Dauer, Verletztenrente aus der Unfallversicherung, Renten nach dem Reichsversorgungsgesetz, Beamtenpensionen usw. ruhen mit gewissen Einschränkungen die Renten der AV. bis zur Höhe dieser Bezüge. Treffen in einer Person die Voraussetzungen für mehrere Renten aus der Angestelltenversicherung zusammen (z. B. die Witwe eines Angestellten erhält selbst Ruhegeld und kann Anspruch auf Witwenrente aus der Versicherung ihres Mannes stellen), oder tritt neben den Anspruch auf eine Rente aus der Invalidenversicherung der Anspruch auf eine Rente aus der Angestelltenversicherung, so wird nur die höchste der beiden Renten gezahlt.

Ein allgemeiner Überblick über die Berechnung der Leistungen kann naturgemäß nicht alle vorkommenden Einzelfälle erfassen. Zur Auskunftserteilung in Fragen der Angestelltenversicherung und als örtliches Bindeglied zwischen der RfA und den Versicherten sind in Deutschland 3600 Vertrauensmänner und 7200 Ersatzmänner tätig. Sie werden von der RfA mit ausreichendem Material über alle gesetzlichen Vorschriften und Ausführungsbestimmungen versehen und nehmen auch die Anträge auf Leistungen der Angestelltenversicherung entgegen und haben die notwendigen Antragsformulare in Händen. Ihre Anschriften sind auf jeder Verbandsgeschäftsstelle zu erfragen.

Fr. W.

Die Praxis des Kaufmanns.

Vor- und Nachkalkulation.

Wenn man vor dem Einkauf oder vor der Herstellung einer Ware untersucht, wie hoch die voraussichtlichen Kosten sein werden, stellt man eine sogenannte Vorkalkulation (Vorrechnung) an. Eine solche Vorkalkulation wird bei der Einführung eines neuen Erzeugnisses, einer neuen Ware, bei Eingang einer Nachfrage, einer Bestellung, bei Abgabe von Angeboten notwendig sein. Da es nun insbesondere für den Fabrikationsbetrieb schwierig ist, die Kosten für einen Produktionsprozeß genau im voraus zu bestimmen, enthält jede Vorkalkulation mehr oder weniger Schätzungen und ähnelt damit einer Wahrscheinlichkeitsrechnung. Betriebe, die auf Grund ihrer gewerblichen Eigenart viel mit Vorkalkulationen zu tun haben, hauptsächlich Betriebe der Einzelfabrikation, z. B. Maschinenbauanstalten, Akzidenzdruckereien usw. müssen deshalb von ihren technischen Abteilungen durch Zeichnungen, Untersuchungen, Versuche, Messungen und Voranschlägen unterstützt werden. Bei dauernder Anwendung wird die Vorkalkulation immer vollkommener, weil man die Möglichkeit hat, die bei der Nachkalkulation entdeckten Mängel bei den in Zukunft notwendig werdenden Vorkalkulationen zu berücksichtigen. Bei Betrieben aber, in denen plötzlich neue, bisher unbekannte Erzeugnisse hergestellt werden sollen, wird sich die Vorrechnung schwierig gestalten, da sie sich natürlich nur auf wahrscheinliche Kosten aufbauen kann. Bei diesen Spezialfabrikationen, in denen jedes einzelne Fabrikat besonders entworfen und kalkuliert werden muß, ist deshalb eine besondere Organisation des Kalkulationswesens notwendig. So wird z. B. in der Maschinenindustrie die eigentliche Vorkalkulation durch folgende technische Vorarbeiten unterstützt:

Für jedes neue Erzeugnis wird eine Stückliste ausgestellt, d. h. eine ausführliche Liste der verschiedenen Teile des Erzeugnisses, ergänzt durch Konstruktions- und Einzelzeichnungen; gleichzeitig werden für die einzelnen Teile die entsprechenden Arbeiten zeitmäßig festgestellt, ferner Angaben über Art und Menge der zu verbrauchenden Roh- und Hilfsstoffe, sowie der anzuwendenden Werkzeuge und Arbeitsmaschinen gemacht. Diese Vorarbeiten geschehen meistens in den technischen Büros und werden dort von besonders technisch geschulten Vorkalkulatoren erledigt.

Die Stücklisten gelangen nun von der technischen Kalkulation zum kaufmännischen Kalkulationsbüro, wo für die Zeitangaben die entsprechenden Löhne, und für die Materialangaben die in Frage kommenden Materialpreise berechnet und eingesetzt werden. Zur Vervollständigung der Vorkalkulation schlägt man dann die verschiedenen, durch Erfahrung gewonnenen Gemeinkosten zur Deckung der Unkosten den ermittelten Löhnen bezw. Materialkosten zu.

Während die Vorkalkulation also mehr oder weniger mit Wahrscheinlichkeitszahlen arbeitet und die im voraus bestimmten Kosten durch das Eintreten unvorhergesehener Ereignisse, wie Wirtschaftskrisen, Absatzstockungen, Preisveränderungen, Inflation und Deflation sich bedeutend verändern können, arbeitet die Nachkalkulation (Nachrechnung) mit genauen Unterlagen; denn sie findet statt, wenn der Aufwand für eine Ware oder ein Fabrikat bereits erfolgt ist. Die Unterlagen der Nachkalkulation bestehen aus Rechnungen, Buchungsbelegen, Materialscheinen, Arbeitszetteln und anderen schriftlichen Aufzeichnungen.

Würde man in Betrieben, die ungefähr gleiche Gegenstände herstellen, die Selbstkosten dauernd durch Nachkalkulationen errechnen, so wird man immermehr einwandfreie Unterlagen sammeln können, die wieder den Vorkalkulationen einen hohen Genauigkeitsgrad verleihen. Durch fortlaufende Vor- und Nachkalkulationen wird dann das Erfahrungsmaterial so zuverlässig werden, daß man bei schnellen Angeboten bezw. Nachfragen den ungefähren Selbstkostenpreis überschlagsmäßig sofort ermitteln kann. Man wird zur Aufstellung einer Reihe von Erfahrungszahlen und Kalkulationstabellen gelangen, die die Arbeiten der Selbstkostenrechnung erleichtern und vermindern.

Die Kostenrechnung, die in der Nachkalkulation aufgestellt wird, bietet nun, wenn für die gleichen Objekte eine Vorkalkulation vorliegt, wertvolle Vergleichsmöglichkeiten, die ihrerseits für den Betrieb als Kontrolle der veranschlagten Kosten große Bedeutung haben.

Es geht bei einer Maschinenfabrik eine Aufforderung ein, ein Angebot auf eine Maschinenanlage abzugeben, die nicht häufig hergestellt wird. Es handelt sich also nicht um ein Serienerzeugnis, für das in der Regel ein Marktpreis gegeben ist. Wir müssen deshalb, um ein zuverlässiges Angebot unterbreiten zu können, die Herstellungskosten der Maschinenanlage feststellen.

Zunächst hat der Techniker für die entsprechenden Unterlagen zu diesem Angebot zu sorgen. Er wird aufgefordert, den Zeitaufwand für die Fertigung (Arbeitsstunden), ferner die Mengen und Qualitäten (Maße, Gewichte, Härte usw.) der erforderlichen Materialien zu berechnen. Die Arbeit des Technikers findet ihren Niederschlag in den Zeichnungen (Detail- und Konstruktionszeichnungen) und in den Stücklisten. Sie sind bildlich gesprochen seine Bücher.

Das Ergebnis der technischen Kalkulation soll sein:

Notwendiger Aufwand an

1. Arbeitsstunden	5000	Arbeitsstunden
2. Material X	500	kg
3. „ Y	500	„
4. „ Z	1000	„

Diese Mengen werden der kaufmännischen Kalkulation aufgegeben, die nun mit der Bewertung beginnt. Der Kaufmann forscht nach den Preisen für Arbeit und Material. Den Preis für die Arbeit, den Arbeitslohn für die Stunde erfährt er im Lohnbüro, den Materialpreis bei der Einkaufsabteilung oder durch Anfrage bei den Lieferanten. Die Preise sollen sein:

Für die Arbeitsstunde	1.—	RM
Für das kg des Materials X	2,—	„
„ „ „ „ „ Y	1,—	„
„ „ „ „ „ Z	0,50	„

Aus der Menge und Preis lassen sich jetzt die Kostenwerte berechnen:

5000 Arbeitsstunden à 1,— RM	5000,—	RM
500 kg Material X à 2,— „	1000,—	„
500 „ „ Y à 1,— „	500,—	„
1000 „ „ Z à 0,50 „	500,—	„
	7000,—	RM

Diese Kosten machen aber nur einen Teil der Gesamtkosten der Maschinenanlage aus. Es sind die sogenannten Einzel- oder direkten Kosten. Der Praktiker pflegt sie als produktive Kosten, insbesondere die Löhne als produktive Löhne zu bezeichnen. Diese Kosten lassen sich unmittelbar auf das einzelne oder auf eine Serie von Erzeugnissen leicht verrechnen. Die andere Gruppe von Kosten, die sogenannten Gemein- und direkten Kosten, hat keine Beziehung zum Einzelprodukt. Diese Kosten sind im Interesse der Gesamtproduktion gemeinsam für alle Erzeugnisse entstanden. Sie werden allgemein als „Unkosten" bezeichnet, und man faßt unter diesen Begriff die Betriebsunkosten, die Verwaltungs- und Vertriebsunkosten zusammen, die letzteren beiden nennt man auch Handlungsunkosten.

Es wird in diesem Beispiel unterstellt, daß die direkten oder Einzellöhne einen brauchbaren Verteilungsschlüssel für die Unkosten bieten. Das Unternehmen soll festgestellt haben, daß auf



Unser Berufskamerad,

Bezirksvorsteher Wustmann,

spricht am

Montag, den 5. März d. Js., in Königshütte, Hotel Graf Reden,

Dienstag, den 6. März d. Js., in Kattowitz im großen Saale des Christl. Hospiz,

Donnerstag, den 8. März d. Js., in Schwientochlowitz im Saale Neiwert

über das Thema:

„Weltwirtschaftsaufgaben der Gegenwart“

Näheres im Veranstaltungsanzeiger.

Alle Kollegen, auch die der benachbarten Ortsgruppen, sind herzlichst eingeladen.

100,— RM. Einzellöhne 350,— RM. Gemeinkosten entfallen. Man spricht deshalb von einem Unkostensatz von „350 v. H. auf Lohn“.

Wir hatten festgestellt, daß die Einzelkosten betragen	7 000,— RM
In diesen 7000,— RM sind 5000,— RM Einzellöhne enthalten. Als Gemeinkosten sind 350 v. H. dieses Betrages in die Selbstkostenrechnung einzusetzen	17 500,— RM
Die Selbstkosten der Anlage betragen also nach dem Ergebnis der Vorrechnung	24 500,— RM

Es wird angenommen, daß die Unternehmung auf Grund dieses Ergebnisses der Vorkalkulation (und zwar hier nach der Methode der sogenannten Zuschlagskalkulation) einen Preis von 30 000,— RM für die Maschinenanlage fordert, und daß ihr die Ausführung der Anlage übertragen wird.

Nach der Fertigstellung der Maschinenanlage ist es nun Aufgabe der Nachkalkulation (Nachrechnung), die wirklich entstandenen Kosten zu sammeln. Sie ermittelt:

1. die aufgewendeten Arbeits- und Materialmengen, soweit sie unter die Gruppe der Einzelkosten fallen;
2. die Preise für Material und Arbeit;
3. die direkten Kosten mit Hilfe der Menge und Preise,
4. die indirekten oder Gemeinkosten.

Das Ergebnis der Nachrechnung unter gleichzeitiger Gegenüberstellung der Vorrechnung soll dann sein:

V o r r e c h n u n g

Mengen:		Verrechnungspreis:		Kosten:	
5000	Arbeitsstunden	1.— RM	für die Stunde . .	5 000,—	RM
500 kg	Material X	2,— „	für das kg . . .	1 000,—	„
500 „	„ Y	1,— „	für das kg . . .	500,—	„
1000 „	„ Z	0,50 „	für das kg . . .	500,—	„
			Einzel- oder direkte Kosten	7 000,—	RM
Indirekte Kosten 350 v. H. der direkt. Löhne (5000,—)				17 500,—	„
				24 500,—	RM
			Geforderter Preis	30 000,—	„
			Vorgerechneter Gewinn	5 500,—	RM

N a c h r e c h n u n g

Mengen:		Verrechnungspreis:		Kosten:	
5700	Arbeitsstunden	1,20 RM	für die Stunde . .	6 840,—	RM
550 kg	Material X	1,80 „	für das kg	990,—	„
570 „	„ Y	1,— „	für das kg	570,—	„
1050 „	„ Z	0,50 „	für das kg	525,—	„
			Einzelkosten	8 925,—	„
Indirekte Kosten 300 v. H. von 6840,— RM . . .				20 520,—	„
				29 445,—	RM
			Erlös	30 000,—	„
			Tatsächlicher Gewinn	555,—	RM

Wir erkennen aus dieser Gegenüberstellung einer Vor- und Nachkalkulation verschiedene Abweichungen und fragen uns nach der Ursache für diese auch sehr wesentlichen Unterschiede: Zunächst können es Rechenfehler in der Vorkalkulation sein, oder man hat Kostenbestandteile ausgelassen, zu niedrig oder zu hoch veranschlagt, die Materialpreise oder die Lohnsätze haben sich geändert, ebenso die Gemeinkosten, z. B. durch Steuererhöhungen, Zinsänderungen u. a. m. Weiter können Produktions- oder Dispositionsfehler im Betriebe vorliegen, auch schlechte Arbeit und schlechtes Material. Wenn auch in der Regel schon in der Vorrechnung für Material- und Arbeitsausschuß ein auf Erfahrungen beruhender Zuschlag zu den normalen Kosten gemacht wird, so zeigt sich doch häufig, daß diese Zuschläge nicht ausreichen; man muß deshalb die Arbeitsorganisation, die Einkaufs- und Lagerverwaltung, gegebenenfalls auch die Lieferanten zur Rechenschaft ziehen.

Für die Differenzen zwischen Vor- und Nachkalkulation ist aber auch nicht zuletzt die Wirkung des B e s c h ä f t i g u n g s g r a d e s auf die Kosten von besonderer Bedeutung. Durch die Tatsache, daß sich die verschiedenen Kosten zu den Aenderungen des Beschäftigungsgrades verschieden verhalten (ein Teil der Kosten bewegt sich mit dem Beschäftigungsgrad proportional, ein anderer aber bleibt konstant), ist naturgemäß die Wirkung eines niedrigen Beschäftigungsgrades auf die Kosten eine andere als bei normalem Beschäftigungsgrad. Die fixen Kosten wirken hier auf die Selbstkosten des einzelnen hergestellten Fabrikates schwerwiegender, da sie sich auf eine kleinere Menge von Erzeugnissen verteilen müssen.

Die Ursachen der Differenzen zwischen Vor- und Nachkalkulation bilden in jedem Betriebe den Mittelpunkt besonderer Ueberlegungen und Besprechungen, die jedem Praktiker bekannt sind. Je besser ein Betrieb organisiert ist, je klarer seine Vorkalkulation durchgeführt wird, bezw. je sicherer seine Nachkalkulation arbeitet, desto geringer werden solche Differenzen werden. Gr.

Die Kunst der Bewerbung.

Klafft auch zwischen Wollen und Vollbringen häufig eine große Lücke, so fehlt es doch wenigstens nicht an der Erkenntnis, daß die Werbung Kunst ist. Eine Kunst, in der nur Meister werden wird, wer treu und unverdrossen an sich selber arbeitet. Von der allerpersönlichsten Werbung jedoch, von der Bewerbung, kann leider nur wenig Gutes gesagt werden. Die meisten Berufskameraden denken überhaupt nicht an sie, solange sie nicht von der Bewerbungsnotwendigkeit überrascht werden. Wer aus eigenem Antrieb seine Stellung wechseln möchte, denkt zwar etwas weiter aber auch er ist sehr geneigt, die Aufgabe zu unterschätzen. Nur ganz wenige Berufskameraden gehen bei ihrer Bewerbung mit jener Voraussicht und Umsicht zu Werke, die sich für den Werbeplan des Verkaufsleiters von selbst versteht.

Ein jeder sollte wissen, daß die Hauptarbeit schon getan sein muß, ehe man an die Reinschrift des Bewerbungsbriefes herangeht. Ein jeder wird das wissen, wenn er in den in diesen Tagen bei der Hanseatischen Verlagsanstalt, Hamburg, erscheinenden Ratgeber („Neue Stellung durch richtige Bewerbung“ von Alfred G ü r t e l e r, 64 Seiten, in Steifdeckel 1 RM.) sorgfältig durchgelesen hat. Er wird feststellen, daß zur erfolgverheißenden Bewerbung viele Dinge gehören, an die man gemeinhin kaum zu denken pflegt. Da ist vor allem die sehr wichtige Zeugnisfrage. Allgemein wird darüber geklagt, daß das Kaufmannszeugnis durch Schablonenhaftigkeit entwertet ist. Nur selten aber versteht es einer, diese Not für sich selber zur Tugend zu machen. Und doch liegt die Folgerung so nahe: Wenn das durchschnittliche Zeugnis, auch das sogenannte „gute Zeugnis“, geringwertig ist, dann muß das überdurchschnittliche Zeugnis desto höherwertig sein. Der Unterschied besteht aber nicht darin, daß die üblichen anerkennenden Worte über Leistung und Führung übersteigert werden, sondern darin, daß die besondere eigenwertige persönliche Leistung dargestellt wird. Er kommt also darauf an, statt des „guten“ ein wirklich werbendes Zeugnis zu erlangen. Das hängt gewiß nicht vom Kaufmannsgehilfen allein ab; er hat aber mehr Einfluß darauf, als er selber glaubt, und er sollte diese Gelegenheit nutzen. Es ist auch nicht gleichgültig, wie man Zeugnisabschriften anfertigt oder anfertigen läßt. Man muß wissen, ob sich dabei ein dünnes oder ein starkes Papier besser eignet; man muß ferner wissen, daß man seine Zeugnisse auch photochemisch vervielfältigen lassen kann, daß die photochemische Wiedergabe sich durch besondere Frische auszeichnet, so daß die höheren Kosten sich — zwar nicht immer, aber doch oft — reichlich lohnen.

Eine scheinbare Kleinigkeit: das Lichtbild. Wann soll man seiner Bewerbung ein Lichtbild beifügen, und wie soll es beschaffen sein? Jeder Stellenvermittler kann recht Unerbauliches darüber berichten, wie nachlässig diese Frage behandelt wird, wie oft den Bewerbungen ganz unbrauchbare Lichtbilder (sogar Strandkorbaufnahmen!) beigefügt werden.

Und nun der Bewerbungsbrief selber. Welche Papiersorte empfiehlt sich? Welches Format ist am zweckmäßigsten? Darf das Papier liniiert oder kariert sein? Ist es zulässig oder gar empfehlenswert, Bewerbungsbriefe mit der Maschine schreiben? Wie hält man es am besten mit dem Lebenslauf? Welche Angaben muß er unbedingt enthalten, welche sind entbehrlich, also schädlich? Ist es besser, den Lebenslauf in den Bewerbungsbrief hineinzuarbeiten oder ihn selbständig niederzuschreiben? Wann empfiehlt es sich, statt des Bewerbungsbriefes eine Bewerbungsmappe mit Probearbeiten einzureichen? Wie lang soll der Bewerbungsbrief sein? Wie erreicht man

einen Blickfang, und zwar einen solchen, der nicht noch schneller abstößt, als er angezogen hat?

Lauter Fragen, die sorgfältig überlegt sein wollen, und doch erst Vorfragen. Um wieviel sorgfältiger noch müssen da die Hauptfragen überlegt werden! Nur so viel wollen wir verraten: Auch hier kann der erfahrene Stellenvermittler wertvolle Beobachtungen mitteilen. Zum Beispiel die verblüffende, daß die Reisenden, oft wahre Künstler der mündlichen Werbung, gewöhnlich versagen, wenn sie allerpersönlichste Werbung schriftlich treiben sollen. Oder die andere, daß es auch dem älteren Kaufmannsgehilfen durch geschickte Bewerbung gelingen kann, das allgemeine Vorurteil gegen älteres Personal zu besiegen. Musterbriefe, in denen alle diese Fragen für jeden Bewerber und für jeden Bewerbungszweck ideal gelöst sind, gibt es freilich nicht. Und gäbe es sie, so würde ihr Wert schon bald nicht höher als der des sogenannten „guten Zeugnisses" sein. Wer aber um alle Nöte und Schwierigkeiten der Bewerbung weiß, wer die Richtung kennt, in der die Lösung zu suchen ist, der wird bei genügend Fleiß auch die für ihn persönlich geltende einzige Lösung finden W.

Ein Praktiker meldet sich.

In der vorigen Nummer brachten wir einen Aufsatz „Wie komme ich über 120 Silben?" und eine kurze Abhandlung „Die Briefansage". Unsere Betrachtungen über die Briefansage haben einen alten Berufskameraden, einen Bergwerksdirektor i. R., aus seiner Reserve herausgebracht. Er berichtet uns über seine Erfahrungen das Folgende:

„Ihr kleiner Aufsatz „Die Briefansage" war fast noch nötiger — nach meinen wirklich langjährigen Erfahrungen — als der längere über den Kurzschreiber. Aber er verspricht leider weniger Erfolg als jener; die Ansager sind in der stärkeren Position und haben die leichtere Rechtfertigung, wenn sie versagen.

Wenn auf zehn Kurzschreiber fünf schlechte kämen, so gewiß auf zehn Ansager acht schlechte. Ich habe wenig gute Ansager kennengelernt, die sich einen Plan, eine Einteilung ihres Diktats gemacht hatten, die sprachliche und grammatische Kenntnisse dermaßen hatten, daß der von ihnen beanspruchte Kurzschreiber nicht Verbesserer werden mußte.

Das kommt zumeist daher, daß die, die solche Ansager zu berufen haben, selbst diesen Voraussetzungen nicht genügen, sie manchmal kaum begreifen.

Oft ist auch gar kein Bedürfnis vorhanden. In manchen staatlichen und halbstaatlichen Betrieben werden grundsätzlich gar keine Briefe selbst geschrieben oder schriftlich auf Papier entworfen; der Leiter der kleinsten Selbständigkeit wird zum Ansager gemacht. Das ist nicht einmal eine Freude für den auf solche Art wenig beschäftigten Kurzschreiber. — Ich habe Ansager kennengelernt, die dutzendmal am Vormittag den Kurzschreiber aus dem Nachbarzimmer herausriefen oder -klingelten, um ihm folgende Wichtigkeit anzusagen: „Auf Ihre Anfrage vom . . . erwidern wir Ihnen, daß wir für Ihr Angebot in . . . keine Verwendung haben. Hochachtungsvoll." Zum Kurzschreiber dann: „Ich danke Ihnen, Herr Müller." — Oder: „Wegen der Ausbesserung unserer . . . bitten wir am Montag, dem 9. d. M., zwischen 9 und 10 Uhr um Ihren Besuch auf Zimmer 11. Hochachtungsvoll." — „Ich danke Ihnen, Herr Schulze." Sie sehen, ich war in einem Betriebe mit höflicher Behandlung der Angestellten — Herr Müller blieb da, denn er war bequem, und sein kleines Gehalt genügte ihm. Herr Schulze aber ging, weil er auf seinem Posten nichts lernte und keine Aussicht auf ein Vorwärtskommen hatte.

Drollig, wenn sie nicht traurig wären, könnte man Zustände nennen, die sich entwickeln — heut ist das Vergangenheit —, wenn ein Mann nur durch Protektion zum Vorgesetztenamt kommt — ich habe das in der glorreichen Zeit der Marxistenherrschaft selbst erlebt. — Diese Protégés oder Bonzen verekeln nicht nur dem denkenden Angestellten den Beruf, sondern — schlimmer als das: sie mißbrauchen ihn. Eine Briefschaft eines solchen „Ansagers" konnte den nachfolgend angedeuteten Gang nehmen: „Frl. X., ich habe einen wichtigen Brief an Y. zu schreiben; setzen Sie sich bitte." Es folgte während einer Stunde ein oft verbessertes Gewäsch von schließlich anderthalb Seiten Umfang. „Wie hatte ich zu Anfang gesagt?" „Habe ich denn nicht schon von der . . . gesprochen? „Sie müssen mich da falsch verstanden haben; ich meinte . . ." „Wenn ich mal die Zeiten verwechselt habe oder mir und mich, müssen Sie das ändern." „Dreimal ‚hoffentlich' kann ich doch nicht gesagt haben." „Ja, Herr Direktor; aber ich kann es ja ändern." — „Ueberhaupt ist das richtige Zusammenbringen der Sätze (er meint den Satzbau) Ihre Sache!" — „Und dann bringen Sie mir den Brief bis 11 Uhr." — Der so entstandene Brief mißfiel dem Herrn Bonzen durchaus. „Das kann ich doch nicht gesagt haben." „Doch, Herr Direktor; aber ich kann es ja ändern." — Nach Angaben in Erläuterungsform, nicht mit einer „Ansage", wurde dann der Schreiberin ungefähr klar, was der Herr Direktor hatte mitteilen wollen, und sie schrieb den Brief eigenen Entwurfes, den der Direktor schließlich selbstgefällig billigte. Die zwei Seiten, die er dann lang wurde, hatten dem Herrn Direktor mehrere Stunden „Ansage" und dem Fräulein neben ebensoviel Zeit für die „Ansage" mehr noch für die Umformung gekostet.

Ich habe bestimmt nicht übertrieben. Man schule die Kurzschreiber! Aber wird man die zur Ansage Berufenen auch schulen und das Führerprinzip auch im Betriebe und in der Amtsstube durchsetzen können, so daß sie einwandfreie Briefe diktieren?"

Vergleichende Reklame als unlauterer Wettbewerb.

Die Deutsche Handels-Wacht hat sich immer gesträubt, Anzeigen aufzunehmen, in denen Firmen ihre Erzeugnisse darum glauben als besonders billig bezeichnen zu dürfen, weil sie entweder den Zwischenhandel ausgeschaltet haben oder keine Reisenden beschäftigen. Wir halten eine solche Anpreisung schon darum für unlauteren Wettbewerb, weil sie in ihrer Wahrheit um so zweifelhafter ist, als sie dem Laien einleuchtend erscheint. Wir finden unsere Auffassung bestätigt durch einen Aufsatz des Oberlandesgerichtsrates Dr. Siller, Köln, in der Kölnischen Zeitung. Der Auffassung, die dieser Sachverständige in bezug auf die vergleichende Reklame vertritt und die in Gerichtsentscheidungen ihre Stütze hat, stimmen wir zu. Dr. Siller hält die Werbung, bei der die Ebenbürtigkeit oder Ueberlegenheit eines Unternehmens durch den Vergleich mit dem Wettbewerber zum Ausdruck gebracht wird, grundsätzlich für unsittlich. Das gilt natürlich besonders dann, wenn jemand in den Persönlichkeitsbereich des Wettbewerbers eingreift. Dabei ist nicht entscheidend, ob die vergleichende Angabe wahr ist oder nicht. Auch wer sich eines wirklich vorhandenen Vorranges seiner Leistungen rühmt, begeht grundsätzlich unlauteren Wettbewerb.

Da die Darlegungen Dr. Sillers für unsere Berufskameraden außerordentlich beachtlich sein dürften, heben wir noch einige Einzelheiten heraus: Das Opfer eines Vergleichs in der Reklame braucht nicht namentlich benannt zu werden; es genügt, wenn es aus den Umständen erkennbar wird. Unlauterer Wettbewerb ist auch gegeben, wenn durch diesen Vergleich ganze Geschäftsgruppen getroffen sind. Er liegt hingegen nicht vor, wo es sich um ein übertreibendes „Marktgeschrei" handelt, etwa, daß der Staubsauger „Holdrio" besser sei als andere. Wie sehr indessen Marktgeschrei und unlauterer Wettbewerb in einander übergehen können, zeigt eine Entscheidung über eine Anpreisung „des billigsten und stärksten" Mundwassers. „Billigst" galt darnach als erlaubtes Marktgeschrei, „stärkstes" als unzulässige persönliche Reklame. Dr. Siller erwähnt auch das Schulbeispiel, in dem ein Schuster seine Stiefel als „die besten der Welt", ein anderer sie als „die besten in der Straße" bezeichnete. „Die besten auf der Welt" ist ersichtlich Marktgeschrei, „die besten in der Straße" aber eine unzulässige persönliche Reklame. Unbedenklich ist es, allgemein bekannte und anerkannte Unterschiede und Vorzüge unter den Warenarten hervorzuheben; verboten sind hingegen Angaben, die unrichtig oder auch nur umstritten sind, selbst wenn sie durch ein Gutachten belegt werden können. Es ist nach einer Entscheidung des Reichsgerichts nicht Sache des Werbungstreibenden, sich zum Richter in eigener Sache aufzuwerfen. Verwerflich ist die Ausspielung rein persönlicher Kenntnisse über den Leiter eines Wettbewerbsunternehmens. Es gibt nur eine Ausnahme: jeder Deutsche darf heute seine Werbung gegen ausländische Waren im allgemeinen richten. Die vergleichende Ausstellung eigener und fremder Warenproben nebeneinander oder die Gegenüberstellung eigener und fremder Preise stellt gleichfalls unlauteren Wettbewerb dar; es muß dem Verkehr selber überlassen bleiben, Beschaffenheits- und Preisunterschiede festzustellen.

Zusammenfassend kann man also sagen, daß jeder Kaufmann seine eigene Leistungsfähigkeit gebührend in den Vordergrund rücken darf, daß das aber geschehen muß, ohne die Leistungen des Wettbewerbers herunterzuziehen. Nur zwingende Gründe erlauben es, überhaupt die Warenbezeichnung eines andern in der Werbung zu benutzen.

Reklame, die sich selbst erschlägt.

Es gibt Werbemittel, deren Blickfang ausgezeichnet ist, deren Text stilistisch und inhaltlich nichts zu wünschen übrig läßt, und die dennoch ihren Beruf verfehlen, wie Bier, das nicht getrunken wird. Hierzu gehören alle Anzeigen und Plakate, in die zu dem Bild oder der Schlagzeile alles an Text hineingepfropft worden ist, was dem Werbungstreibenden irgendwie wichtig erscheint. Selbst diejenigen Kaufleute, die sich im Grundsatz völlig klar über die Voraussetzungen einer guten Anzeige und eines guten Aushanges sind, können sich im praktischen Einzelfalle schwer entschließen, soviel aus dem an sich

wünschenswerten Text wegzulassen, als zur Erzielung höchster Reizwirkung nötig ist. Sie halten diesen und jenen Satz noch für eindrucksvoll und diese und jene Behauptung inhaltlich noch für unerläßlich. Sie verschließen aber dabei die Augen vor der Tatsache, daß mit der Häufung eindrucksstarker und gehaltvoller Wendungen die Anziehungskraft des Ganzen aufgehoben wird. Sie wollen sich immer wieder auf Goethes Weisheit besinnen, daß sich erst in der (selbstgewollten, zuchtvollen) Beschränkung der Meister zeigt. Eine Anzeige, die lückenlos über alle Vorteile des angepriesenen Erzeugnisses Auskunft gibt, ist gar nichts wert, wenn sie — nicht gelesen wird. Sie ist darum der anderen Anzeige, die nur die Hälfte zum Lobe der angebotenen Ware sagt, dafür aber die Aufmerksamkeit an sich fesselt, durchaus unterlegen. Der Werber widerstehe daher der Versuchung, sich in der Empfehlung zu erschöpfen. Er freue sich vielmehr, daß er noch Pulver auf der Pfanne hat für den nächsten Schuß! —

Vor einem Zigarrenladen drängen sich frühmorgens oder mittags die Leute. Was ist den da los? Ein billiger Reklametrick rief sie zusammen. Die neuesten Nachrichten, die gerade eben herausgekommene Zeitung, ist gewohnter Regelmäßigkeit ausgehängt. Indessen, man beobachte einmal, ob irgendeiner der sich an das Fenster herandrängenden Neugierigen die Auslagen im Schaufenster betrachtet! Sie alle lesen nur, um dann eiligst weiterzugehen. Immerhin bleibt die Erinnerung haften und frischt sich täglich wieder auf: In der Buxtehuder Straße nahe der Ecke Ritzebütteler Allee wohnt ein Tabakhändler. Und insofern kann die Werbeabsicht als erreicht gelten. —

Ein Reklamemittel, das wir dieser Tage auf uns wirken ließen, gehört zur Gruppe der Himmelsschreiber: zu den „Wundern“, zur Sensation! Während aber der Zuschauer bei der Himmelsbemalung dem Reklametext unausweichbar ausgesetzt war, klaffen bei der neuen Sensation das „Wunder“ und ihr Werbezweck auseinander; das „Wunder“ erstickt die Werbung. In einem Schaufenster steht ein sonderbares Wesen — ein Rätsel: Mensch oder Automat? Es macht wiederholt unausgesetzt puppensteife Grußbewegungen, greift in gewissen Abständen ebenso puppenhaft nach einem der neben ihm liegenden Reklameschilder und zeigt diese vor. Die Menge staut sich vor dem Fenster — ein guter Werbemagnet also! Die Spannung erreicht ihren Höhepunkt, als das geheimnisvolle Wesen eines der Plakate faßt — jetzt könnte man vielleicht hinter die Täuschung kommen Doch, wie es auch sei: ist es ein Mensch, dann ist es eine fabelhafte Artistenleistung — ist es eine Puppe dann ist Spalanzanis Kabinett eine armselige Marktbude dagegen. Man will herausbekommen, ob hier der Mensch zum Uhrwerk oder das Uhrwerk zum Mensch wurde — also, scharf aufgepaßt! Die Plakate liest keiner oder ihr Eindruck wird durch den größeren des Wunders wieder verdrängt. Die Kraft, die die Vorübergehenden an das Fenster zog, ist verpufft. Das Reklamemittel hat die Aufmerksamkeit mitverschlungen, die für die Reklame freibleiben mußte. Hier liegt ein Fehler in der Werbung, dem wir oft begegnen. Er steckt schon in dem Neuigkeitenaushang des Zigarrenladens. Er steckt z. B. auch in dem Werbefilm, bei dem Filmhandlung und Reklame nicht unauflösbar ineinander verwirrt sind oder die Reklame sich nicht zwingend aus der Handlung folgert. Am Werbefilm, besonders am Trickfilm, läßt sich vielleicht am besten studieren, wo die „Sensation“ das Feld für sich allein behauptet und wo — dank der „Sensation!“ — die Reklame siegt. Es genügt nicht, Menschen anzulocken, Menschen staunen zu machen, Menschen lachen zu lassen — alles das kann, wie man sieht, ein Schlag ins Leere sein. Die Menschen auf seine Schubkarre laden, sie dann aber auch dorthin schieben, wohin man sie haben möchte: das ist die Kunst der Reklame, wie der Propaganda.

Aus unserer gewerkschaftlichen Tätigkeit

Tarifverhandlungen in der oberschlesischen Bergwerks- und Hüttenindustrie. Wie bereits angekündigt, fand am 13. Februar d. Js. eine Verhandlung mit dem Arbeitgeberverband der oben genannten Industrie statt. Die Vertreter des Arbeitgeberverbandes versuchten durch Bekanntgabe verschiedenen Zahlenmaterials nachzuweisen, daß die Einbehaltung der Jahressteigerungssätze für 2 Jahre unbedingt erforderlich sei. Die wirtschaftliche Lage der einzelnen Werke hätte sich so gestaltet, daß unbedingt eine Einsparung bei den Tarifgehältern eintreten muß.

Wir stellten den Antrag auf Vertagung, um die Behauptungen des Arbeitgeberverbandes eingehend zu widerlegen. Die Verhandlungen wurden darauf zweimal vertagt. Wir sind bisher zu keinem Ergebnis gekommen.

Achtung! Achtung!

Abfahrtszeiten zur Tagung in Tarnowitz.

Anfahrt:

vorm.	9,38	ab	Kattowitz
	9,45	ab	Bismarckhütte
	9,53	ab	Königshütte
	10,06	ab	Chorzow
	10,25	ab	Scharley-Piekar
	10,35	ab	Neu Radzionkau
	10,51	in	Tarnowitz.
nachm.	1,59	ab	Kattowitz
	2,06	ab	Bismarckhütte
	2,17	ab	Königshütte
	2,24	ab	Chorzow
	2,42	ab	Scharley-Piekar
	2.59	ab	Neu Radzionkau
	3,05	in	Tarnowitz.

Rückfahrt:

abends	10,18	ab	Tarnowitz
	11.00	in	Chorzow
	11,09	in	Königshütte
	11,14	in	Bismarckhütte
	11.22	in	Kattowitz.

Für Nachzügler

frühmorgens:

ab Tarnowitz . .	3,22	Uhr
in Chorzow . . .	4,10	„
in Königshütte .	4,27	„
in Bismarckhütte	4,32	„
in Kattowitz . . .	4.43	„

Außerdem Autobusverbindung von Kattowitz aus um 8 Uhr morgens für die Hinfahrt.

Nach wie vor schließen wir uns der Auffassung unserer Mitglieder an, daß von einer weiteren Nichtzahlung der Steigerungssätze keine Rede sein kann. Die Lage unserer Kollegen in diesem Gewerbe ist derart trostlos geworden, daß eine weitere Einkommensverminderung von uns nicht zugelassen werden kann.

Die Verhandlungen werden am 27. Februar fortgesetzt. Ueber das Ergebnis werden wir berichten. Bemerkenswert ist noch, daß an den verschiedenen Verhandlungen nur die Vertreter der deutschen Angestelltengewerkschaften teilgenommen haben. Die Vertreter der polnischen Angestelltengewerkschaften haben gesondert beraten.

Kündigung des Tarifvertrages in der weiterverarbeitenden Metallindustrie. Auch hier hat der Arbeitgeberverband das Gehaltsabkommen gekündigt und ebenso wie in der Schwerindustrie die Einbehaltung der Steigerungssätze auf die Dauer von 2 Jahren verlangt. Für den 26. Februar d. Js. ist eine paritätische Verhandlung angesetzt. Ueber das Ergebnis werden wir unsere Kollegen unterrichten.

Berufsbildungsarbeit in der Ortsgruppe Kattowitz

Zu den Hauptaufgaben des DHV. gehört die berufliche Fortbildung und Ertüchtigung der Mitglieder. Nicht immer werden alle Möglichkeiten zur Vervollkommnung der Berufskenntnisse wahrgenommen.

Die Anzahl der stellenlosen Berufskameraden ist heute groß. Die Entlassungen sind fast durchweg auf die schlechte Wirtschaftslage zurückzuführen. Bei einer späteren Besserung der Arbeitsmarktlage wird es bei dem Ueberangebot von Arbeitskräften aber nur einem Teil der heute Stellenlosen möglich sein, im Arbeitsprozeß wieder unterzukommen und zwar werden es diejenigen sein, die über die besten Berufskenntnisse verfügen.

In fast allen Industrieunternehmungen wird heute von den Angestellten die Beherrschung der polnischen Sprache verlangt. Der Schriftwechsel wird bei diesen Verwaltungen fast ausschließlich in polnischer Sprache geführt. In der letzten Zeit ist es sogar vorgekommen, daß Mitglieder wegen Nichtbeherrschung der Landessprache ihren Posten verloren haben.

Der DHV. führt seit Jahren polnische Sprachlehrgänge durch. Anmeldungen gehen auch immer in genügender Anzahl ein, um den Kursus durchführen zu können. Aber schon vom ersten Unterrichtsabend an geht, es mit dem Besuch abwärts. Und so geht es fort. Der Besuch der Lehrgänge scheitert nicht etwa an der Zahlung der Kursusgebühr oder am Unterrichtsleiter, sondern an dem mangelnden Interesse der Mitglieder selber. Selbstverständlich ist dies nicht bei allen Kollegen der Fall. Im Gegenteil: verschiedene Mitglieder bedauern es außerordentlich, daß die Kurse nicht mehr weiter fortgeführt werden. Die Ortsgruppe muß selbstverständlich bei der Durchführung der Kurse einen ganz erheblichen Zuschuß leisten. Die Gelder für nicht beendete Kurse und Lehrgänge sind dann umsonst ausgegeben. Sie haben nicht zum Ziele geführt. Der Wunsch und auch das Bestreben der Ortsgruppe war es



ie Zeit ist ernst!

Aufklärung tut not. Feste, klare Ziele hat unser Berufsverband. Mehr denn je müssen alle unsere Mitglieder bestrebt sein, neue Anhänger u. Kämpfer unserer Gewerkschaft zuzuführen. Es geht um Alles!

Kollegen! Werbet neue Mitglieder. Holt den letzten, deutschen, christlichen Berufskollegen heran!

---

ja, den teilnehmenden Kollegen entsprechende Berufskenntnisse zu vermitteln.

In der Ortsgruppe Kattowitz sind im Januar d. Js. ein

polnischer Sprachkursus für Fortgeschrittene und ein Kurzschriftlehrgang für Anfänger (Einheitskurzschrift)

eröffnet worden. Ferner war auch geplant, Kurse in

Buchhaltung,
Wechsel- und Scheckrecht und
in Lack- und Plakatschrift

durchzuführen. Die letztgenannten Lehrgänge sind aber infolge zu schwacher Beteiligung nicht zustande gekommen. Die Schuld daran trägt nicht die Ortsgruppe, sondern die Mitglieder selber. Ferner sind mit Beginn des Winterhalbjahres Arbeitsgemeinschaften

für polnische Sprache
und Buchhaltung und Bilanz

ins Leben gerufen worden. Die ersten Arbeitsabende beider Arbeitsgemeinschaften waren sehr gut besucht. Später ließ der Besuch nach.

Beide Arbeitsgemeinschaften wollen Anfang März ihre Arbeit wieder aufnehmen. Die Leitung der A. G. haben Kollegen übernommen, die über gute Kenntnisse in beiden Fächern verfügen.

Aufgabe einer Arbeitsgemeinschaft ist es, bereits vorhandene Kenntnisse zu erweitern und zu vertiefen. Da es hier keinen schulmäßigen Unterricht mehr gibt, ist die A. G. die beste Gelegenheit für die älteren Kollegen zur Berufsfortbildung.

Wir rufen deshalb alle Kollegen zur Mitarbeit in diesen Arbeitsgemeinschaften auf.

Die Abende werden wie folgt belegt:

Mittwoch – Arbeitsgemeinschaft Buchhaltung.
Donnerstag – Arbeitsgemeinschaft Polnische Sprache

Erster Arbeitsabend ist der

7. bezw. 8. März abends 8 Uhr im Jugendheim auf der Geschäftsstelle.

In der Ortsgruppe Kattowitz besteht seit längerer Zeit eine **Musikergilde,** die auch schon öfters zur Ausgestaltung von Ortsgruppenveranstaltungen beigetragen hat. Die Musikergilden im DHV. haben es sich zur Aufgabe gemacht, deutsche Hausmusik zu pflegen und sich für Werke deutscher Meister einzusetzen.

Regelmäßig einmal in der Woche findet ein Uebungsabend der Kattowitzer Musikergilde statt.

Wir nehmen noch gern einige Kollegen in unsere Musikergilde auf. Meldungen sind auf unserer Geschäftsstelle abzugeben.

hm.

Veranstaltungs-Anzeiger

Ortsgruppen:

Kattowitz.

Dienstag 6. März abends 8 Uhr Mitgliederversammlung im großen Saale des Christl. Hospiz. Kurze Besprechung geschäftlicher Angelegenheiten. Anschließend Vortrag des Bezirksvorstehers Wustmann über das Thema „**Weltwirtschaftsaufgaben der Gegenwart.**“

Als besondere Veranstaltungen der Ortsgruppe werden bekanntgegeben:

Eine **Frauenveranstaltung,**
Ein **Lichtbildabend,** für Mitglieder und Angehörige.
Ein **Märchennachmittag,** für die Kleinen unserer Mitglieder.

Besondere Einladungen zu diesen Veranstaltungen ergehen noch.

Königshütte.

Montag, 5. März abends 8 Uhr im Weißen Saal des Hotel Graf Reden Mitgliederversammlung. Kurze Besprechung geschäftlicher Angelegenheiten. Hierauf: **Vortrag des Bezirksvorstehers Wustmann** über das Thema: „Weltwirtschaftsaufgaben der Gegenwart“.

Freitag, 23. März **Vortragsabend,** der aber auch von den Angehörigen besucht werden soll. Vorgesehen sind weiter: Ein Märchennachmittag für die Kleinen und eine Frauenveranstaltung, die noch besonders bekanntgegeben werden.

Friedenshütte.

Sonntag, 18. März vorm. 10 Uhr in Antonienhütte bei Grunday Mitgliederversammlung mit anschließendem Vortrag des Koll. Siele: „Der Wirtschaftsraum von Morgen“.

Schwientochlowitz.

Donnerstag, 8. März abends 8 Uhr bei Neiwert Mitgliederversammlung. Kurze Besprechung geschäftlicher Angelegenheiten. Anschließend Vortrag von **Bezirksvorsteher Wustmann,** über das Thema: „Weltwirtschaftsaufgaben der Gegenwart.“

Sonntag, 18. März Kaspernachmittag für die Kleinen. Außerdem wird eine Grubeneinfahrt auf der Deutschland- oder Schlesiengrube durchgeführt, zu der noch besonders eingeladen wird.

Bismarckhütte.

Donnerstag, 8. März abends 8 Uhr Teilnahme aller Mitglieder an dem **Vortragsabend der Ortsgruppe Schwientochlowitz.** Bezirksvorsteher Wustmann spricht.

Die anderen Veranstaltungen werden noch bekanntgegeben.

Lipine.

Sonntag, 11. März vorm. 10 Uhr bei Machon, Mitgliederversammlung. Kurzer geschäftlicher Teil und anschließend Vortrag des Koll. B. über Wechselrecht. Anschließend Aussprache.

Schoppinitz.

Montag, 19. März abends 8 Uhr, Mitgliederversammlung bei Kozlik. Kurzer geschäftlicher Teil. Fortsetzung des Lichtbildervortrages „Das schöne Deutschland“.

Tarnowitz.

Dienstag, 20. März abends 8 Uhr bei Nowak, ul. Gliwicka, Mitgliederversammlung. Lichtbildervortrag über: „Das schöne Deutschland“.

Ruda.

Donnerstag, 22. März abends $7\frac{1}{2}$ Uhr Mitgliederversammlung bei Banik. Kurzer geschäftlicher Teil. Anschließend Vortrag über „Der Wirtschaftsraum v. Morgen“.

Tichau.

Sonnabend, 17. März abends 6 Uhr, Mitgliederversammlung bei Seemann. Vortrag über „Der Aufbau in der Sozialversicherung“.

Laurahütte.

Montag, 12 März abends 8 Uhr, Mitgliederversammlung bei Duda. Vortrag über das Thema: „Der Wirtschaftsraum von Morgen“.

Deutscher Handels- u. Industrieangestellten-Verband Bielitz.

Freitag, 16. März abends 8 Uhr in der Nordmark, Mitgliederversammlung. Kurze geschäftliche Besprechung anschließend Vortrag eines Kollegen über „Rasse und Volk“.

Für die Redaktion verantwortl. Leo Koruschowitz, Katowice, ul. św. Jana 10
Geschäftsführung: Katowice, ul. św. Jana 10 III. — Telefon 1191
P. K. O. 301845.
Druck: Kurier Sp. z o. p. Katowice.